



Fabbrica
del Valore

E-PROCUREMENT:

Impatto e recupero dell'efficienza
lungo la Catena del Valore

L'approvvigionamento digitale, o E - Procurement è una disciplina avanzata che si posiziona nel contesto dello sviluppo del **Business Digitale**. L'utilizzo strutturato delle tecnologie digitali, applicate allo sviluppo metodologico, modifica in modo profondo il sistema in cui le aziende gestiscono il loro processo di acquisto. La **Digital Transformation** semplifica e automatizza gli acquisti, consentendo di migliorare l'efficienza complessiva dell'intera **Supply Chain**, riducendo gli sprechi e i costi.

E-procurement: la disciplina che consente di ottimizzare l'intero processo di acquisto, dall'emissione dell'ordine, alla quadratura del ciclo passivo, fino a gestire la riconciliazione finanziaria, sviluppando il **workflow** di approvazione, la gestione dei cataloghi elettronici, il monitoraggio dello **spending** e l'analisi dei dati di acquisto anche in termini di produttività di funzione.

L'E-Procurement rappresenta una visione innovativa all'interno delle imprese (a prescindere dalla dimensione), che può sviluppare diversi vantaggi e opportunità e offre diversi benefici rispetto ai processi di acquisto tradizionali, come ad esempio:

- **Efficientamento dei Processi di Acquisto:** Automatizzare le attività dell'**E-Procurement**, che, sviluppando un accrescimento della capacità produttiva dell'ufficio acquisti, si riverbera lungo l'intera **Supply Chain**, semplificandone l'operatività, per spostare le risorse in un ambito maggiormente strategico;
- **Customizzazione esperienziale:** è lo strumento che maggiormente determina l'analisi e il monitoraggio dei comportamenti d'acquisto, i listini sempre aggiornati e i prodotti customizzati e disponibili negli account aziendali: **E-Procurement** sviluppa per il cliente un'esperienza d'acquisto altamente redditizia in termini di sviluppo del **Business**;

- **E-Catalogue: l'E-Catalogue, o Catalogo Elettronico,** è centrale all'ambito d'azione dell'**E-Procurement**. I cataloghi digitali sono di fatto degli archivi di prodotti e servizi tipicamente disponibili per l'acquisto online. L'introduzione di questi strumenti ha determinato la facilità e la relativa velocità con cui i **buyer** possono trovare il prodotto e/o servizio necessario.
- **Controllo vs Monitoraggio: l'E-Procurement** è lo strumento che determina una visione completa dei processi di acquisto, consentendo un controllo, tracciabilità e monitoraggio dell'intero processo correlato alle attività di approvvigionamento.

E-Catalogue: Strumento di sviluppo

L'elemento fondante per il mantenimento della funzionalità dell'**E-Catalogue** è l'aggiornamento costante. Gli **E-Catalogue** devono essere accurati e garantire un aggiornamento in progress: solo così, attraverso un aggiornamento continuo, i buyer potranno affidarsi al catalogo per compiere decisioni d'acquisto informate e consapevoli.

L'elemento critico di successo di un **E-Catalogue** risiede nella sua capacità di consentire ai **buyer** di navigare nella semantica di ricerca, agevolando facilmente i prodotti ricercati e poi scelti.

Un vero e proprio **booster** allo sviluppo del **Business!**

Procure To Pay: Perché e come funziona:

Procure to Pay è il processo che consente a un'azienda di approvvigionarsi di beni e di servizi necessari dai suoi fornitori, che diventano di fatto elementi digitalmente integrati:

Procure to Pay: Le fasi di processo d'acquisto

- Emissione ordini di Acquisto e ordini di Servizio;
- Ciclo passivo e relativa fatturazione;
- Logistica inbound e gestione delle prebolle;
- Qualità e relativa conformità di prodotto;
- Ciclo finanziario e riconciliazione.

I vantaggi competitivi lungo la Catena del Valore

La **Catena del Valore** è un modello sviluppato da Michael Porter nel 1985, che definisce, in modo plastico, le attività che un'azienda svolge per creare valore per i suoi clienti (disposti a pagare questo valore perché percepito).

Definiamo queste attività:

- **attività primarie, comprendenti:**

- o La logistica Inbound;
- o Le Operations;
- o La logistica Outbound;
- o Gli acquisti;
- o Il servizio.

- **attività secondarie o di supporto:**

- o Marketing & Sales;
- o R & D;
- o HR;
- o Infrastrutture.

Il modello risponde alla ricerca di sistemi efficienti per creare valore aggiunto e ottenere i vantaggi competitivi necessari per affrontare qualsiasi mercato.

La **Catena del Valore** è l'elemento strategico che determina la portata del vantaggio competitivo e l'integrazione dell'**E-procurement** e che ne rafforza esponenzialmente la dinamica. L'**E-procurement** integra, digitalizza, trasforma e semplifica i processi di approvvigionamento, trasformando l'attività da operativa a strategica.

Le aziende, che adottano questo sistema di lavoro, acquisiscono una mole di dati di acquisto fino ad ora impensabile, coadiuvando decisioni di acquisto appropriate e sviluppando la **Catena del Valore** in modo rafforzato, perché si possono determinare **KPI**, in grado di misurare prestazioni e indici di servizio per fornitori e clienti.



Fabbrica
del Valore